LANGLAIS, HURTUBISE
ET ASSOCIÉS
EXPERTS-CONSEILS EN HABITATION

COPYRIGHT – [illegible] 1984

ÉTUDE SUR L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION RÉSIDENTIELLE AU QUÉBEC

PROFIL ET PERSPECTIVES

SOMMAIRE DE L'ÉTUDE

Septembre 1984

Cette étude a été réalisée au moyen de subventions
de
la Société canadienne d'hypothèques et de logement
et de
l'Association provinciale des constructeurs d'habitation
du Québec - APCHQ

820 OUEST, BOULEVARD DORCHESTER, SUITE 400 – MONTRÉAL, QUÉBEC H3B 1N7 – TÉL. (514) 871-8537 – TÉLEX 0524780

LANGLAIS, HURTUBISE
ET ASSOCIÉS
EXPERTS-CONSEILS EN HABITATION

ÉQUIPE DE TRAVAIL

Jules Hurtubise, économiste, associé

Roger Langlais, avocat, M.B.A., associé

Sylvie Boudreau, M.B.A.

Camille Arseneau, urbaniste

Monique Corby, secrétariat

Patricia Martinez, secrétariat

Ont également participé à la formulation du questionnaire, sa validation, aux envois et à la récupération des questionnaires complétés

Hugues Moisan, économiste

Bruno Nantel, directeur du P.C.M.N.
de l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec

ainsi que le personnel de soutien de l'Association

Cette étude a bénéficié de subventions de la Société canadienne d'hypothèques et de logement et de l'Association provinciale des constructeurs d'habitation du Québec - APCHQ.

Les opinions exprimées dans cette étude n'engagent que les auteurs et ne peuvent aucunement être attribuées aux organismes qui l'ont subventionnée.

LANGLAIS, HURTUBISE
ET ASSOCIÉS
EXPERTS-CONSEILS EN HABITATION

SOMMAIRE DE L'ÉTUDE SUR

LES CONSTRUCTEURS D'HABITATION DU QUÉBEC

INTRODUCTION

Au sortir de la pire crise économique et de la baisse sans précédent des mises en chantier de logements que le Québec ait connu depuis des décennies, il apparait important de faire une mise au point sur l'industrie de la construction résidentielle au Québec, et ce d'autant plus que:

- Il n'existe aucune étude publiée sur l'ensemble de cette industrie au Québec.

- Cette industrie a connu depuis quelques années des mutations profondes.

  Des nouvelles législations telles que la loi sur la protection des terres agricoles et la loi de l'aménagement et de l'urbanisme ont changé l'environnement auquel les entrepreneurs étaient habitués et leur demandent dorénavant de réajuster leur attitude et les types de produits qu'ils offrent à leur clientèle.

- La crise économique récente de même que les considérations d'ordre énergétique incitent de plus en plus de clients à préférer acheter un logement de plus en plus près du centre des villes et dans des types de bâtiment et de mode de tenure de plus en plus diversifiés.

  L'industrie de la construction résidentielle au Québec, contrairement à ce que l'on retrouve dans d'autres régions du Canada, est extrêmement fractionnée: elle est constituée d'un grand nombre de petits entrepreneurs, et est très vulnérable aux changements puisque les productions individuelles des membres sont très réduites et peu diversifiées.

Un plan de travail de quatre parties guide le cheminement de l'étude. La première partie consiste à préciser les objectifs et les hypothèses de l'étude ainsi qu'à définir les formulaires d'enquête qui ont été acheminés aux constructeurs-cibles. La deuxième partie vise à définir les constructeurs actifs et inactifs qui ont été enquêtés. La troisième partie consiste à décrire la méthodologie de l'enquête et la quatrième partie a pour objet de présenter et d'analyser les résultats.

1. OBJECTIFS, HYPOTHÈSES ET FORMULAIRES D'ENQUÊTE

1.1 OBJECTIFS

Le premier objectif de l'étude est de réaliser une enquête auprès d'un nombre représentatif de constructeurs d'habitation du Québec pour:

- connaître leur profil socio-économique, leur formation de base, leur spécialisation, leurs années d'expérience et l'importance et la nature de leur production au cours des dernières années;

- connaître de quelle façon ils ont traversé la crise économique récente et s'ils en retiennent quelque chose qui est susceptible d'avoir un impact sur eux dans l'avenir;

- appréhender leurs activités futures, leurs nouvelles orientations, leur polyvalence, leurs intentions de se structurer autrement et de s'ajuster au contexte des prochaines années et, en particulier, leurs intentions d'entreprendre ou d'intensifier des activités dans la remise en état des logements;

Le second objectif de l'étude vise à effectuer une enquête plus restreinte auprès des constructeurs qui ont cessé temporairement ou définitivement leurs opérations au cours des dernières années afin de déterminer leur profil socio-économique et les principales raisons qui ont mis un terme passager ou final à leurs activités de construction résidentielle.

1.2 HYPOTHÈSES

En définitive, outre un constat de l'industrie de la construction résidentielle au Québec, l'étude vise à vérifier les hypothèses suivantes:

1) La crise récente a incité nombre de constructeurs d'habitation:
   - à cesser temporairement ou définitivement leurs opérations,
   - à modifier substantiellement leurs opérations au cours des dernières années,
   - à entreprendre ou à intensifier des modifications dans leurs opérations au cours des prochaines années.

2) Les types d'ajustement que les constructeurs d'habitation ont entrepris ou comptent entreprendre ont un lien avec le type de crise qu'ils ont connu dans leur organisation ou dans leur production.

3) Les ajustements importants et permanents de production des constructeurs d'habitation ont nécessité ou vont nécessiter des changements:
   - dans leur structure organisationnelle,
   - dans leurs consultations professionnelles extérieures,
   - dans leurs intentions de s'associer à d'autres constructeurs d'habitation.

4) Une proportion importante d'entreprises de construction résidentielle coopèrent de plus en plus entre elles et montrent un comportement plus adapté qu'auparavant aux besoins de leur association et de leur industrie en général.

5) Les entrepreneurs de construction résidentielle estiment que le secteur de l'habitation ne sera jamais plus ce qu'il était et que nous sommes entrés dans une autre époque. Ils estiment que les clientèles, les besoins d'habitation et les mécanismes de marché sont devenus plus complexes, plus diversifiés, plus changeants et donc plus difficile à prévoir depuis les dernières années.

1.3 FORMULAIRES D'ENQUÊTE

1.3.1 Thèmes du formulaire d'enquête destiné aux constructeurs actifs

La structure du formulaire d'enquête s'articule sur une dizaine de thèmes dont deux ont trait au profil socio-économique des constructeurs d'habitation, deux concernent leurs expériences de construction résidentielle depuis 1980 et six s'appliquent à cerner leurs nouvelles orientations et leurs perceptions d'eux-même, de la clientèle et du secteur résidentiel en général au cours des prochaines années.

1.3.2 Thèmes du formulaire d'enquête destiné aux constructeurs inactifs

Le formulaire d'enquête destiné aux constructeurs inactifs reprend les thèmes 1 à 4 du formulaire destiné aux constructeurs actifs, soit le profil socio-économique des constructeurs, le profil de leur production, les problèmes rencontrés et les ajustements amorcés ou intensifiés au cours de leur dernière année d'opération.

La dernière partie du formulaire vise à connaître si l'abandon des affaires dans la construction résidentielle est passager ou définitif et à préciser les principales raisons de celui-ci.

2. DÉFINITION DES DEUX UNIVERS D'ENQUÊTE

L'étude vise à analyser le comportement des constructeurs d'habitation actifs ainsi que celui des constructeurs qui sont devenus inactifs depuis 1980.

2.1 DÉFINITION DES CONSTRUCTEURS-CIBLES

La détermination des constructeurs d'habitation qui feront l'objet de notre enquête doit tenir compte que la construction résidentielle se réalise dans un contexte fort réglementé.

Depuis 1975, toute personne qui désire être entrepreneur de construction doit détenir une licence qui atteste ses compétences techniques et administratives ainsi que sa solvabilité.

Il existe trois grandes catégories de licence: entrepreneur général, entrepreneur spécialisé et entrepreneur-artisan.

A l'intérieur de chaque catégorie de licence sont classées des sous-catégories correspondant aux différentes spécialités de l'industrie de la construction. Les principales sous-catégories de l'industrie de la construction résidentielle sont les suivantes:

- 4041 Entrepreneur en construction et rénovation résidentielle classe I
- 4042 Entrepreneur en construction et rénovation résidentielle classe II:
- 4043 Entrepreneur en rénovation, réparations et modification de bâtiments résidentiels:

Approximativement 1,500 entrepreneurs généraux détenant une licence 4041 et 4042 se sont regroupés dans les deux seules grandes associations patronales du Québec, dont 1,300 dans l'Association Provinciale des Constructeurs d'habitation du Québec (A.P.C.H.Q.) et 200 dans la Fédération de la Construction du Québec (F.C.Q.).

Les deux associations patronales offrent un programme de certification (A.P.C.H.Q.) ou de garantie (F.C.Q.) des maisons neuves.

L'A.P.C.H.Q. étant l'association qui regroupe le plus de constructeurs et parce qu'elle offrait son encadrement et sa collaboration financière à notre enquête, il fut convenu de retenir comme constructeurs-cibles uniquement ceux qui ont fait ou font toujours enregistrer leur production de logements au programme de certification des maisons neuves (P.C.M.N.N.) de l'A.P.C.H.Q.

2.2 CONSTRUCTEURS ENQUÊTÉS ACTIFS ET INACTIFS

Pour les fins de l'enquête, les constructeurs actifs sont ceux qui étaient accrédités en septembre 1983 au programme de certification des maisons neuves de l'A.P.C.H.Q., soit 1,166 constructeurs.

Par contre, les constructeurs inactifs sont ceux qui, au cours de la période 1980-83, ont abandonné temporairement ou définitivement leurs affaires, ont refusé de renouveler leur accréditation auprès de l'A.P.C.H.Q., ont fait faillite, sont devenus insolvables ou ont finalement refusé d'enregistrer toute leur production de logements au P.C.M.N. En septembre 1983, on dénombrait 565 constructeurs qui sont de ces façons devenus inactifs depuis 1980.

2.3 CARACTÉRISTIQUES SOMMAIRES DE LA PRODUCTION DE LOGEMENTS DES CONSTRUCTEURS ENQUÊTÉS

Sur la base de l'année 1983 pour les constructeurs actifs et de l'année 1982 pour les constructeurs définis inactifs, le fichier de l'A.P.C.H.Q. nous a permis de déterminer qu'en moyenne, les constructeurs actifs ont mis en chantier près de 13 logements en 1983 (et à peine moins au cours des années antérieures), relativement à près de 6 logements pour les constructeurs inactifs en 1983 mais actifs en 1982.

La production de logements des entreprises de construction inscrites au P.C.M.N.N. est non seulement faible, mais très spécialisée puisque 75% d'entre elles ne produisent que des maisons unifamiliales.

Lorsqu'elles se diversifient dans d'autres types de bâtiments, elles le font principalement dans des duplex, triplex, quadruplex, tous des bâtiments de petites tailles.

Les entreprises définies inactives construisaient en 1982, selon le même schéma, une prédominance de maisons et très secondairement de petits bâtiments de 2 à 5 logements.

Au total, l'industrie de la construction résidentielle au Québec est fortement fragmentée, composée d'un grand nombre de petits entrepreneurs spécialisés dans la construction de maisons ou de petits bâtiments et constitue une population relativement homogène.

3. MÉTHODOLOGIE DE L'ENQUÊTE

Un objectif de l'étude était de réaliser une enquête auprès d'un nombre représentatif d'entrepreneurs actifs dans le domaine de la construction résidentielle au Québec. Le terme entrepreneurs actifs désignant ici les entrepreneurs qui étaient accrédités, en septembre 1983, au Programme de certification des maisons neuves de l'A.P.C.H.Q.

D'autre part, en vue de compléter les résultats de notre enquête auprès des constructeurs actifs, nous avons prévu également rejoindre des entrepreneurs inactifs, le terme entrepreneurs inactifs signifiant ceux qui ont cessé d'être accrédités au Programme de certification des maisons neuves durant la période 1980-83.

3.1 PLAN ÉCHANTILLONNAL

Grâce à la collaboration de l'A.P.C.H.Q., qui nous a fourni la liste de tous les entrepreneurs généraux actifs et la liste des entrepreneurs devenus inactifs depuis 1980, nous avons fait parvenir 1 040 questionnaires aux entrepreneurs actifs et 500 aux entrepreneurs inactifs.

3.2 TECHNIQUE D'ENQUÊTE

Cette étape représente le travail d'enquête comme tel, depuis l'élaboration et l'envoi des deux questionnaires par la poste jusqu'au codage et la saisie informatique des résultats.

3.2.1 Taux de réponse

Au total le taux de réponse des entrepreneurs actifs a été de 31,6% (329 questionnaires complétés sur 1 040) alors que 8.6% des entrepreneurs inactifs ont répondu (43 questionnaires complétés sur 500 questionnaires adressés).

4.0 ANALYSE DES RÉSULTATS DES DEUX ENQUÊTES

4.1 Enquête auprès des constructeurs actifs

Les constatations importantes qui se dégagent de l'analyse des résultats. sont tirées à la fois du rapport de fréquence des réponses aux questions et de trois recoupements des données.

Le premier recoupement démontre comment les construteurs ont répondu au questionnaire selon qu'ils avaient produit en 1983, moins de 5 logements, de 6 à 10, de 11 à 25, ou plus de 26 logements.

Le deuxième recoupement regroupe les réponses selon le type de production des répondants en 1983. Une première catégorie réunit les répondants qui ont produit des maisons unifamiliales seulement; la deuxième, les répondants qui ont produit des maisons unifamiliales mais aussi des duplex, triplex etc.; enfin, la troisième catégorie réunit les répondants qui ont produit des condominiums seulement, ou qui ont produit condominiums et maisons unifamiliales ou qui ont produit condominiums et duplex, triplex etc., ou qui ont produit duplex, triplex seulement, ou qui ont produit à la fois maisons unifamiliales, condominiums et duplex, triplex.

Le troisième recoupement regroupe les réponses selon le nombre d'années d'opération des entreprises; ainsi elles sont regroupées en trois catégories: moins de 5 ans, de 6 à 10 ans et plus de 10 ans.

Tout comme dans le formulaire d'enquête, il nous a semblé utile de structurer l'analyse par thème, en dissociant: le profil socio-économique des constructeurs, les problèmes rencontrés, les ajustements entrepris ou anticipés, la perception des changements dans les besoins d'habitation et dans les mécanismes de marché, la perception du rôle et de l'utilité de leur association patronale et finalement, l'évaluation des facteurs contraignants et des mesures incitatives à la rénovation des logements.

4.1.1 Profil socio-économique des entreprises

Dans la presque totalité des cas, soit 9 sur 10, le questionnaire a été complété soit par le propriétaire, soit par le propriétaire et un employé de l'entreprise de construction.

a) Nombre d'années d'opération de l'entreprise

L'une des questions demandait le nombre d'années d'opération de l'entreprise à laquelle le questionnaire avait été adressé.

Les réponses à cette question montrent que plus de 70% des entreprises comptent plus de 5 années d'opération. Ce sont donc pour la plupart des entreprises qui ont traversé la crise et qui sont des candidates intéressantes pour notre étude.

Les entreprises en opération depuis plus de 10 ans représentent plus de 39% des répondants.

b) Catégories de travaux permises par la licence des entreprises

Dans les catégories 4041 ou 4042, qui autorisent des travaux de construction résidentielle de classe I ou II, on retrouve tous les constructeurs; 86% détiennent uniquement la classe I, et les autres la classe I et II.

Les répondants qui détiennent la catégorie 4041 ont également les catégories additionnelles suivantes:

- rénovation résidentielle (4043): 46,1%
- rénovation commerciale - industrielle (4050) classe I: 46,8%
- construction résidentielle classe II (4051): 13,7%
- rénovation commerciale - industrielle classe II (4051): 7,0%
- travaux de génie civil, classe I (4071): 5,2%

En somme, plus de la majorité des entreprises qui détiennent la catégorie 4041 ou 4042 sont habilitées à entreprendre des travaux de construction, rénovation résidentielle, commerciale ou industrielle de classe I ou de classe II.

c) Expérience des propriétaires ou des associés dans la construction

L'observation prédominante est que plus des deux tiers des répondants ont dans leur entreprise un associé qui possède plus de dix ans d'expérience dans la construction résidentielle.

d) Âge des propriétaires et des associés

Parallèlement à l'expérience des propriétaires ou des associés dans la construction, les propriétaires ou les associés des entreprises de construction ont, dans plus de 41% des cas, plus de 45 ans.

Le groupe des 35-44 ans représente le tiers des répondants et les 25-34 ans, 21%. Près de 13% ont plus de 55 ans.

En somme, les jeunes entreprises comptent surtout des associés de 25 à 44 ans et une plus forte proportion de 35 à 44 ans.

Les entreprises comptant de 6 à 10 ans d'activités sont similaires, bien qu'on y note une progression croissante des 45-54 ans.

Les entreprises de plus de 10 ans d'existence se caractérisent par une dominante du groupe 45-54 ans avec toujours une présence des 35-44 ans et une augmentation des 54-64 ans.

À l'inverse, le groupe des 18-24 ans ne représente que 6% des propriétaires et associés. Les 25-34 ans se retrouvent surtout dans les entreprises de moins de 5 ans et entre 6 et 10 ans.

e) Nombre d'associés dans l'entreprise et statut de l'entreprise

La majorité des entreprises sont des sociétés incorporées (77,7%); 20% sont des entreprises à propriétaire unique. Parmi les sociétés, les deux tiers comptent un ou deux associés et plus du quart comptent de trois à cinq associés. Les entreprises à propriétaire unique, dans plus de 2/3 des cas, sont en opération depuis plus de 5 ans.

Les entreprises à propriétaire unique se retrouvent presque exclusivement dans la production d'habitations unifamiliales(83%), alors que la proportion est moindre pour les sociétés incorporées (72,3%).

Huit entreprises sur 10 ne comptent pas de sociétés enregistrées ou de compagnies parmi leurs associés.

f) Domaine où les associés ou les propriétaires ont acquis leur expérience

Près de 60% des associés des entreprises ont acquis leur expérience de travail dans les métiers de la construction. Un peu moins de 20% l'ont acquise à titre de professionnel (ingénieur, architecte, comptable, notaire, évaluateur).

g) Liens de parenté entre associés et entre associés et employés

Il existe dans 56% des cas, des liens de parenté entre les propriétaires ou les associés et les employés. Parmi les entreprises qui comptent des associés, on retrouve des liens de parenté entre associés dans près de 66% des cas.

h) Responsable dans l'entreprise des tâches spécifiques

On constate que dans les entreprises, les associés ou les propriétaires s'impliquent de façon importante dans l'exécution de certaines tâches qui constituent l'essentiel du travail de constructeur.

Ainsi, par ordre décroissant de pourcentage on retrouve les propriétaires ou les associés dans les tâches suivantes:

- développement (négociations de terrain ou de financement): 96%
- estimation des coûts: 91,8%
- gestion, financement: 91,4%
- vente marketing: 77%
- construction: 74,7%

i) Conclusion

En somme, les traits saillants du profil socio-économique des entreprises de construction est qu'une majorité d'entre elles:

- ont plus de 5 ans d'opération,
- peuvent exécuter des travaux de construction et de rénovation résidentielle, commerciale et industrielle,
- ont un ou plusieurs associés possédant plus de dix ans d'expérience en construction résidentielle,
- ont un ou plusieurs associés de plus de 40 ans,

- sont des sociétés incorporées,
- ont un ou plusieurs associés ayant acquis leur expérience de travail dans les métiers de la construction,
- démontrent des liens de parenté entre les propriétaires ou les associés et leurs employés,
- confient finalement le développement, l'estimation des coûts, la gestion, le financement, la vente, le marketing et la construction aux propriétaires ou aux associés.

4.1.2 Problèmes rencontrés et ajustements entrepris ou anticipés

a) Propriété de terrains à bâtir

Il ressort de l'enquête que près de 83% des entreprises étaient propriétaires de terrains à bâtir à la fin de l'une ou l'autre des années 1980, 81 82 ou 83.

Cette proportion est plus élevée pour les entreprises qui sont établies depuis plus de 10 ans; elle s'établit à près de 90% pour ces dernières, relativement à 81% et 75% pour celles qui ont respectivement entre 5 et 10 ans et moins de 5 ans.

Les banques de terrains détenues par les entreprises de construction ont évolué depuis 1980: on constate que plus d'entreprises possèdent des terrains à la fin de 1983 qu'à la fin de chacune des années précédentes.

Au surplus, cette évolution à la hausse a surtout été le fait des entreprises qui ont réalisé en 1983, plus de 10 logements.

b) Superficies détenues

A la fin de chacune des années 1980, 81, 82 et 1983, les entreprises étaient surtout propriétaires de superficies de moins de 1/2 hectare (34 à 39% des cas).

Les superficies possédées de moins de 1/2 hectare et celles entre 1/2 et 5 hectares, tout au cours de la période de 4 années représentent plus de 80% des banques de terrains des entreprises. La hausse la plus considérable de possession se situe à la fin de 1983 et concerne surtout les superficies de moins de 1/2 hectare: en 1980, 81 entreprises possèdaient de telles superficies; à la fin de 1983 ce chiffre passe à 94.

Les grandes superficies dépassant 5 hectares ne sont le fait que de 20% des entreprises et le nombre d'entreprises qui en possèdaient demeure constant à 42-43 au cours de la période. A la fin de 1983, 47 entreprises disent posséder de telles superficies.

En prenant en moyenne 1,86 hectare de terrain à bâtir par entreprise, à l'échelle de l'ensemble des constructeurs inscrits auprès du Programme de Certification des

maisons neuves, on évalue que près de 2,000 hectares de terrains à bâtir seraient détenus, à la fin de 1983.

Si on répartit la production de 1983, de 40 000 logements, à raison de 17 logements à l'hectare (7 à l'acre), la réserve foncière des constructeurs consommée par les constructeurs de 1983 serait de 2 350 hectares.

Sur cette base, les réserves détenues par les constructeurs, selon notre évaluation, suffiraient pour à peine un an de production au rythme de 40 000 logements par an. A un rythme de 30 000 logements par an, la réserve serait d'a peu près un an.

c) Problème dans la mise en valeur des terrains

Une majorité d'entreprises n'ont pas connu de problèmes ou de délais anormaux pour la mise en valeur de leurs terrains (60% des cas). Parmi le nombre assez important (40%) d'entreprises qui ont connu des problèmes, 67% attribuent leurs problèmes à la diminution des ventes, 65,4% à des retards dans l'installation des services, 43,8% à des questions de zonage municipal, 28% à l'obligation d'installer les services eux-mêmes et 25% au zonage agricole.

d) Inventaire de logements non vendus à la fin de chacune des années 80, 81, 82 et 83

Un peu plus de la moitié des entreprises détenait des logements invendus à la fin de l'une ou l'autre des années 1980 à 1983.

De façon prédominante, les entreprises (50 à 60% d'entre elles) comptaient de 1 à 10 logements en inventaire pendant la période 1980-83.

e) Problème d'inventaires de logements invendus

Le niveau des inventaires ne semble pas avoir occasionné de problèmes ou de délais pour la production de nouvelles unités de logement à la plupart des entreprises (63%).

Par contre, plus du tiers en ont connu et nous verrons à la section 4.2 si ce groupe de constructeurs est impliqué plus que les autres à la transformation de l'ensemble de l'industrie.

f) Détention de logements locatifs à la fin de chacune des années 80,81, 82 et 83 et problèmes occasionnés

Moins de 30% des entreprises étaient propriétaires de logements locatifs à la fin de l'une des années 1980 à 1983.

Ces entreprises estiment, dans 9 cas sur 10, que ces inventaires ne leur ont pas occasionné de problèmes pour la production de nouvelles unités de logement.

g) Ajustements entrepris au cours de la période 1980-82 et anticipés pour 1984 et 1985

On constate que l'ensemble des entreprises a effectué des modifications aux niveaux de la production, de la diversification des travaux et de l'amélioration de la gestion. Peu de modifications ont été entreprises au niveau de la structure des sociétés.

Là où des modifications ont été effectuées, on constate que celles entreprises en 1983 l'ont été avec plus d'intensité que celles effectuées pendant la période 1980-1982.

Les modifications les plus importantes portent sur le renouvellement des modèles, les prix, les superficies, les types de bâtiments, l'augmentation de la publicité, la réduction des dépenses courantes.

Les intentions à l'égard des annés 1984 et 1985 semblent favoriser une intensification des autres types de travaux que la construction résidentielle. Près de la moitié des entreprises répondantes anticipent se diriger vers le domaine de la rénovation, alors que près de 40% envisagent des travaux de construction commerciale.

h) Conclusion

Au plan des terrains, il ressort qu'une majorité d'entreprises ont toujours détenu des terrains depuis 1980, des terrains de faible superficie pour la plupart (moins d'un demi hectare) et n'ont pas éprouvé de problèmes ou de délais anormaux pour leur mise en valeur.

Au plan des inventaires de logements invendus, une majorité d'entreprises en ont détenus à la fin de l'une ou l'autre des années 1980 à 1983, et ces inventaires ne leur ont pas occasionné de problèmes ou de délais pour la production de nouvelles unités de logement.

Au plan des inventaires de logements locatifs, seulement le tiers des entreprises en ont détenus au cours de la période étudiée et la plupart d'entre elles disent que ces inventaires n'ont pas créé de problèmes pour la production de nouveaux logements.

Au plan des ajustements entrepris entre 1980 et 1982 et ceux anticipés pour 1984 et 1985, on observe que ceux-ci ont été nombreux en ce qui concerne la production, les types de travaux et la gestion, mais peu importants en ce qui a trait à la structure des entreprises.

Il ressort en outre que la diversification des activités de construction gagnera en importance pour les prochaines années.

Quoiqu'une majorité de constructeurs expriment ne pas avoir connu de problèmes suffisamment importants pour affecter leurs opérations de construction, il demeure qu'il en fut autrement pour près de 40% des répondants.

4.1.3 Perception des changements dans les besoins d'habitation et de marché

a) Impact de ces perceptions sur leurs activités

La majorité des répondants estiment que les changements dans les besoins des clientèles depuis 1980 les ont amenés à:

- renouveler plus fréquemment leur modèles: 77%
- offrir presque uniquement des logements admissibles aux subventions gouvernementales: 68,7%
- diminuer la superficie des logements: 54,9%
- construire en plusieurs endroits plutôt qu'en un seul: 54,1%
- construire dans d'autres municipalités ou dans d'autres secteurs: 54,5%

b) Caractère permanent ou réversible de ces changements et leur relation avec la crise

Les constructeurs estiment pour 81% d'entre eux, que ces changements sont associés à la crise récente. En outre, 62% d'entre eux pensent que ces changements sont permanents et 38% au contraire, les entrevoient passagers.

Ces résultats témoignent que la crise récente a profondément touché une majorité importante de constructeurs au point que 2 sur 3 envisagent même une perspective de changements permanents dans les besoins d'habitation.

Par contre, s'il y a presque unanimité sur l'existence de changements des besoins en habitation, on observe des écarts importants sur les façons dont les constructeurs voient évoluer les changements au cours des prochaines années. C'est ainsi que les changements dans les besoins en habitation sont perçus permanents par certains (62%), passagers par d'autres (38%); irréversibles par certains (41%), réversibles par d'autres (59%); susceptibles de s'amplifier par certains (45%) ou appelés à se stabiliser par d'autres (55%).

Des recoupements plus fins, isolant ceux qui entrevoient des changements permanents ou au contraire des changements passagers, ne nous ont pas permis de partager différemment ceux qui les entrevoient irréversibles ou pas et ceux qui les voient s'amplifier dans l'avenir ou plutôt se stabiliser.

Là n'est d'ailleurs pas la question. L'essentiel quant à nous est que tout le monde s'entend sur l'existence de changements mais des divergences apparaissent quant aux types d'évolution qu'ils sont appelés à connaître.

c) Perception de la sensibilité des clientèles

L'enquête révèle que 75% des constructeurs s'estiment plus sensibles aux besoins des acheteurs qu'il y a cinq ans. En outre, ils croient, dans 85% des cas, que construire aujourd'hui est plus difficile qu'il y a cinq ans.

Ces résultats sont d'une grande signification. Cette sensibilité et cette adaptation accrues des constructeurs aux besoins en habitation depuis 1980 confirment que les clientèles en habitation ont plus d'impact sur ce qui se construit et façonnent davantage les mécanismes de marché qu'auparavant.

D'autre part, selon les constructeurs, la clientèle d'aujourd'hui est plus sensible:

- aux possibilités de subvention: 86%
- aux dépenses d'entretien et aux coûts d'énergie: 75%
- à l'aménagement intérieur: 69%
- au programme de garantie: 68%
- aux différences de prix entre les maisons ou les logements: 68%
- à la réputation du constructeur: 64%
- à la localisation du logement qui leur est offert: 63%
- à l'aménagement extérieur: 50%
- à une maison neuve qu'à une maison existante: 46% (ceux qui estiment que les acheteurs y sont aussi sensibles: 48,6%)

d) Nécessité des programmes de subvention

La sensibilité des clientèles aux subventions incitent plus de 75% des constructeurs à entrevoir les programmes d'aide comme une nécessité.

e) Conclusion

On constate une rare unanimité chez les constructeurs en ce qui touche leur perception sur l'occurrence des changements des besoins en habitation. Des divergences apparaissent néanmoins quant au type d'évolution que ces changements sont appelés à connaître.

Phénomène important, par leur reconnaissance d'une sensibilité et d'une adaptation accrues aux besoins en habitation ainsi que d'une plus grande difficulté de construire aujourd'hui qu'il y a cinq ans, les constructeurs reconnaisent implicitement que les clientèles sont plus déterminantes qu'auparavant sur ce qui se construit et qu'elles exercent un rôle plus important qu'auparavant dans les mécanismes de marché.

4.1.4 Perception de leur association patronale

a) Appartenance à des associations

On observe que 94% des entreprises sont membres de l'APCHQ alors que 7,8% sont membres de la F.C.Q. Il y a donc un certain nombre d'entreprises qui sont membres des 2 associations patronales.

Leur appartenance à d'autres associations se présente de la façon suivante:

- 14,6% des entreprises sont membres de l'Association de la Construction de Montréal et du Québec, ACMQ.
- 21,6% des entreprises de construction sont membres de la Chambre de Commerce.
- 3,1% des entreprises sont membres du Conseil du Patronat
- 89% des entreprises sont membres de l'Association des Entrepreneurs en Construction.

b) Rôles spécifiques des associations

Quand il s'agit de représenter et défendre les intérêts des constructeurs d'habitation auprès de diverses instances, les entreprises estiment que l'organisme le plus qualifié est l'A.P.C.H.Q. Une seule exception, ils préfèrent l'A.E.C.Q. à l'A.P.C.H.Q. pour la représentation auprès des syndicats.

c) Influence de l'association patronale de constructeurs sur les activités de construction des constructeurs

Il est particulièrement étonnant que plus de 80% des répondants accordent peu ou pas d'importance à leur association de constructeurs dans leurs activités de construction. Entre 40 et 50% des répondants estiment que leur association patronale n'exerce aucune influence sur leurs activités.

d) Attentes des constructeurs quant au rôle que devrait avoir leur association dans l'avenir

Contrairement à ce que les constructeurs pensent de leur association jusqu'à date, plus des trois quarts d'entre eux croient que leur association devrait jouer un rôle encore plus important au cours des prochaines années.

Ce rôle toucherait surtout l'information: de 80 à 86% disent que ce devrait être le rôle de leur association à l'égard de la modification de leur production, de la rénovation, des autres travaux et de l'amélioration de la gestion. En outre, 65,9% voient un rôle d'information en ce qui touche la modification de la structure de l'entreprise.

La fonction de représentation rallie de 52 à 58,5% des entreprises pour tous les thèmes énumérés sauf pour les modifications à la structure où on ne trouve que 36,5% des répondants qui voient un rôle de représentation à ce niveau.

Le rôle d'assistance technique et de conseil semble important: de 66 à 76% des répondants l'estiment important (54,3% pour la modification à la structure de l'entreprise).

e) Collaboration avec d'autres entreprises

On constate que près de la moitié des entreprises ont collaboré avec d'autres entreprises de construction depuis 1980. Cette collaboration a surtout porté, par ordre décroissant d'importance, sur:

- l'échange d'information
- la vente et l'échange de terrains
- le partage de frais publicitaires
- la planification commune

A un degré moindre, les entreprises ont aussi collaboré par l'échange de personnel et par la co-entreprise. Dans la catégorie des autres formes de collaboration on trouve la sous-traitance, la vente de matériaux, la confection de plans et l'échange de vendeurs.

Il est intéressant de noter que les répondants qui ont déjà collaboré avec d'autres estiment à 58%, que leur collaboration a été plus fréquente depuis 1980.

f) Intention de collaborer dans l'avenir

On a demandé à tous les répondants quelle était leur intention de collaboration pour les prochaines années; près de la moitié répondent qu'ils ont l'intention de collaborer et 44% ne savent pas.
À noter que les réponses négatives ne représentent que 9%, ce qui porte à croire que dans l'ensemble, les constructeurs seraient disposés à collaborer, dans certaines circonstances et à certaines conditions. Il est évident que la collaboration n'est pas exclue à l'avenir pour plus de 90% des répondants.

g) Conclusion

Compte tenu que nous avons enquêté les constructeurs qui ont accrédité leur production au P.C.M.N.N., il n'est pas surprenant de constater la forte proportion (plus de 90%) de constructeurs membres de l'A.P.C.H.Q. qui estiment cet organisme comme étant le plus qualifié pour représenter et défendre leurs intérêts.

Toutefois, il est tout à fait particulier que les constructeurs lui accordent peu ou pas d'importance dans le déroulement de leurs opérations. Ces derniers nourrissent néanmoins des attentes quant à un rôle plus important de l'A.P.C.H.Q. dans l'avenir.

Quant à leur collaboration avec d'autres entreprises, près de la moitié d'entre eux l'ont vécue, exprimée sous la forme d'échange d'information, de vente et d'échange de terrain, de partage de frais publicitaires et de planification commune.

Nous verrons plus loin qu'il est révélateur qu'une majorité de constructeurs estime leur collaboration plus fréquente depuis 1980.

4.1.5 La rénovation de logements

Les facteurs contraignants à la rénovation

a) Importance de la rénovation de logements

Phénomène étonnant, près de la moitié des entreprises (45%) ont réalisé des travaux de rénovation depuis 1980.
Parmi les 4 années citées (de 1980 à 1983), 61,1% des constructeurs désignent l'année 1983 comme l'année où ils ont réalisé leur volume d'affaires le plus élevé en travaux de rénovation.

b) Perception de la rénovation de logements comme un domaine d'intérêt pour l'avenir

On constate que plus de 80% des constructeurs pensent que la rénovation constitue un domaine d'intérêt pour les constructeurs, dans l'avenir.

Cette réponse affirmative est plus élevée chez les petits producteurs de moins de 5 logements (93,8%) par rapport à leurs collègues plus gros producteurs de 6 à 10 unités (79%) de 11 à 25 (83%) et de plus de 26 logements (73,6%).

La grande majorité (62%) des entreprises ont l'intention d'entreprendre ou de poursuivre des travaux de rénovation au cours des prochaines années. Cette intention est plus accentuée chez les producteurs en 1983 de moins de 6 logements (42,6% du total des intentions de rénover, alors que ce groupe ne représente que 32% des répondants).

L'enquête révèle que la rénovation intéresse un groupe de plus en plus large de constructeurs d'habitation et les programmes de subventions comme le programme EQUERRE vont contribuer à soutenir cette nouvelle orientation de l'industrie de la construction résidentielle au Québec.

Ces programmes concernant les propriétaires de logement, il n'est pas surprenant que l'intérêt des constructeurs d'habitation se porte tout d'abord vers la rénovation pour les propriétaires.

c) Nature des problèmes rencontrés

L'enquête révèle que, par ordre d'importance, les problèmes les plus importants se situent au niveau de la main-d'oeuvre (braconnage, conventions collectives trop rigides) de l'estimation des coûts et de la rentabilité et des délais d'approbation par les municipalités. Le manque d'information, la gestion compliquée et les difficultés de financement sont également relevés comme problèmes importants.

Là où les constructeurs estiment majoritairement qu'il n'y a pas de problèmes, c'est au niveau des connaissances techniques et de la nécessité de modifier leur structure (57,2% et 63,8% respectivement de réponses "non").

4.1.6 Les mesures incitatives à la rénovation de logements

a) Types de mesures incitatives

On constate qu'une majorité de constructeurs se dit favorable à chacune des mesures proposées. Les mesures estimées les plus importantes par les constructeurs sont les programmes d'aide, en particulier les subventions directes.

Par la sensibilité qu'ils démontrent aux mesures incitatives proposées, les constructeurs indiquent aux gouvernements que toute accélération des activités dans la rénovation de logements au Québec passe d'abord par des programmes d'aide et, en particulier, par des subventions directes. Au contraire, une réglementation adaptée à la rénovation, une formation accrue des constructeurs et de leurs employés dans la rénovation et un programme de garantie pour la rénovation, quoiqu'importants, ne sont pas perçus comme aussi prioritaires.

b) Rôle des gouvernements

L'enquête montre que 81,2% des constructeurs estiment que les gouvernements ont un rôle à jouer pour inciter les constructeurs à entreprendre des travaux de rénovation et qui plus est, ce rôle serait important ou très important selon plus de 90% d'entre eux.

Le rôle du gouvernement se situerait surtout au niveau du financement et de la rentabilité de ces travaux (88,5%), bien que subsidiairement, ce rôle serait également au niveau de la main-d'oeuvre. Mais les répondants sont catégoriques (80%) pour indiquer que ce rôle n'est pas relié à la gestion ou à la réalisation des travaux.

c) Rôle de leur association

Quant au rôle de leur association dans le domaine de la rénovation, 62,8% estiment qu'il existe et que ce rôle serait important ou très important (92% d'entre eux).

Ce rôle toucherait les sujets suivants, par ordre d'importance:

- information 97,0$
- représentation auprès des gouvernements 94,0%
- accréditation financière des entrepreneurs en rénovation 83,6%
- formation technique de ses membres 77,1%
- mise sur pied d'un programme de garantie 71,2%
- autres (vérification du braconnage, publicité, etc.) 33,0%

4.1.7 Conclusion

Il est tout à fait surprenant d'observer qu'autant de constructeurs aient touché à la rénovation de logement.

Il est également significatif que cette orientation soit susceptible de gagner en popularité au cours des prochaines années puisqu'un nombre de plus en plus important de constructeurs s'y disent intéressés et que les programmes de subventions vont vraisemblablement la soutenir, sinon l'amplifier.

Au plan des mesures incitatives, la préférence des constructeurs se porte d'abord vers les programmes d'aide et ensuite vers des interventions plus structurelles. Ils accordent un rôle important aux gouvernements et à leur association, mais un rôle complémentaire: les gouvernements assumant entre autres les programmes d'aide et les conditions de financement et leur association, s'impliquant au niveau plus administratif (information, accréditation, formation technique...).

4.2 CONSTRUCTEURS INACTIFS

Compte tenu du faible nombre de répondants (43) à ce questionnaire, les résultats ne doivent être traités qu'à titre indicatif.

On constate que les entreprises qui ne font plus partie du PCMN sont néanmoins encore actives, puisque seulement 9 disent avoir cessé leurs opérations.

Ces entreprises ne diffèrent pas des autres aux niveaux du statut, du nombre des associés ou des années d'expérience dans la construction.

Elles détiennent toujours des terrains à bâtir; une proportion plus élevée d'entre elles auraient connu des problèmes de mise en valeur de leurs terrains.

Ces entreprises ont effectué des ajustements, à peu près dans les mêmes proportions que les entreprises encore actives.

On note qu'une proportion importante des entreprises ont réalisé des travaux de rénovation résidentielle ou commerciale.

Pour près des trois quarts des répondants, l'abandon de la construction résidentielle est passager.

Les facteurs les plus importants pour cet abandon du domaine résidentiel neuf sont, par ordre d'importance:

- la cessation de leur inscription auprès du PCMN 80%
- la rentabilité incertaine des projets 65%
- les problèmes d'ordre financier 48%
- la retraite 48%
- l'intention de réaliser d'autres types de travaux 45%
- le goût ou l'intérêt personnel 40%
- des problèmes de santé 19%

En somme, on peut dégager des réponses reçues des entreprises inactives les grands traits suivants:

- Dans l'ensemble, les entreprises se comportent, à peu de choses près, comme les autres qui sont toujours inscrites auprès du PCMN.
- Ces entreprises, pour la plupart, sont encore actives mais se sont dirigées vers d'autres types de travaux.
- Les principales raisons citées pour l'abandon de la construction résidentielle sont reliées à des problèmes de rentabilité ou de difficultés financières, à l'intention de réaliser d'autres types de travaux, au goût personnel et à des facteurs tels que la retraite ou des problèmes de santé.
- Pour une vaste proportion des répondants, l'abandon de la construction résidentielle n'est que passager.

4.3 IMPACT DE LA CRISE

Outre le profil socio-économique des entreprises de construction résidentielle, leurs façons d'avoir traversé les dernières années et d'envisager l'avenir, nous avons le mandat d'examiner comment se transforme l'industrie de l'habitation au Québec et quel type de transformation il y a lieu de prévoir.

Tel que mentionné précédemment à la section 1.2, notre hypothèse de base est que la transformation accélérée de l'industrie est associée à la conjoncture difficile des dernières années et que les entreprises qui ont connu des problèmes durant cette période sont plus responsables que les autres de cette transformation.

Nous avons ainsi été amenés à formuler les cinq hypothèses suivantes:

- La crise récente a incité des entreprises à modifier ou à cesser leurs activités.
- Les types d'ajustement que les constructeurs d'habitation ont entrepris ou comptent entreprendre ont un lien avec les types d'opération qu'ils pratiquaient.
- Les ajustements de production des constructeurs ont nécessité ou vont nécessiter des changements dans la gestion et dans leur structure.
- La crise a incité les entreprises qui ont connu des problèmes à coopérer plus que les autres entre elles et à montrer un comportement plus adapté aux besoins de leur association ou de leur industrie.
- Les constructeurs qui ont connu des difficultés estiment plus que les autres que les clientèles, les besoins d'habitation et les mécanismes de marché sont devenus plus complexes, plus diversifiés et plus changeants.

4.3.1 Définition des constructeurs qui ont connu des problèmes

La vérification de ces hypothèses nous a amené à dissocier les entreprises de construction qui ont connu des problèmes aux cours des dernières années de celles qui n'en ont pas connu et voir si elles constituent des facteurs plus importants dans la transformation de l'industrie.

Quatre types de problème sont considérés dans notre étude; une baisse de production de logements, un inventaire de terrains trop important, un trop grand nombre de logements invendus en construction ou parachevés et une détention de logements locatifs générant une rentabilité insuffisante ou négative.

Le nombre d'entreprises qui ont connu des problèmes selon chacun des quatre types de problème est le suivant:

Types de problème	Nombre d'entreprises
Baisse de production depuis 1980	62
Inventaire trop important de terrains	110
Trop grand nombre de logements invendus	69
Trop de logements locatifs peu rentables	23

Regroupement intéressant, on dénombre 142 entreprises, soit 43% des répondants, qui ont connu soit un inventaire trop important de terrains, soit un trop grand nombre de logements invendus ou soit un trop grand volume de logements locatifs peu rentables.

Ces 142 entreprises sont non seulement plus nombreuses que les 62 qui ont connu une baisse de production depuis 1980, ce qui est déjà un avantage statistique important, mais nous n'avons pas par surcroît à interpréter qu'elles ont connu des problèmes au cours des dernières années.

L'application de ces critères permet de regrouper les entreprises qui ont connu différents types de problèmes et celles qui n'en ont pas connu et de voir de quelle façon ces deux groupes ont répondu aux questions du formulaire d'enquête.

4.3.2 HYPOTHÈSE 1 : La crise récente a incité des entreprises à modifier ou à cesser leurs activités

Cette hypothèse est la plus importante puisque les entreprises qui ont connu des problèmes constituent le groupe-moteur de la transformation de l'industrie. Son rejet aurait des implications importantes sur l'interprétation de chacune des quatre autres hypothèses et sur le cadre d'analyse en arrière-plan de celles-ci.

Il ressort qu'au cours de la période 1980-85, les deux groupes de constructeurs ont modifié et projettent de modifier la plupart des éléments de changement proposés au questionnaire d'enquête. Regroupés par grandes catégories de changements, les plus important pour les deux groupes concernent l'abord la production de logement, puis la gestion d'entreprise et finalement les types de travaux de construction, les changements de structures demeurant réels mais marginaux tout au long de la période étudiée.

Ces résultats confirment que des transformations nombreuses et variées s'opèrent dans l'ensemble de l'industrie de la construction résidentielle au Québec.

Les résultats comparés des deux groupes montrent effectivement que ceux qui ont connu au moins un des trois types de problèmes mentionnés dans le questionnaire d'enquête, ont procédé plus que les autres à des ajustements de production, de types de travaux, de gestion et de structure et ce pour la presque totalité des éléments de changements proposés.

Toutefois, mentionnons que dans le cadre d'un intervalle de confiance de 95%, les réponses en pourcentage des deux groupes de constructeurs sont statistiquement différentes seulement si un écart d'au moins 10% est observé, compte tenu de la taille respective des deux groupes (142 et 185).

L'application de ce critère statistique aux deux groupes permet de constater que les constructeurs qui ont connu des problèmes ont procédé effectivement à plus d'ajustements de production et de gestion que les autres.

Tout au long de la période étudiée, les changements statistiquement significatifs concernent les prix, les superficies, les types, la localisation et les modèles des logements de même que les réductions de dépenses courantes, la formation des associés, la publicité et la sous-traitance.

Il ressort donc que lorsque les constructeurs procèdent à des modifications dans leurs opérations suite à une période difficile, ils s'occupent tout particulièrement à changer leur production et leur gestion. Il y a un bon sens élémentaire à modifier les activités les plus directement reliées à la construction de logements lorsque la crise les concerne en premier lieu.

Au plan des modifications de production et, de loin la plus importante, de gestion, ces résultats permettent de confirmer nettement l'hypothèse I. Tel n'est cependant pas le cas pour les changements de types de travaux et de structures organisationnelles.

Quant aux entreprises qui ont cessé leurs opérations depuis 1980, l'enquête sommaire réalisée auprès d'une quarantaine d'entre eux et commentée à la section 4.2, ne permet pas de confirmer ou de rejeter l'hypothèse I, lui conférant finalement une utilité fort limitée dans notre étude.

4.3.3 HYPOTHÈSE II: Les types d'ajustement que les constructeurs d'habitation ont entrepris ou comptent entreprendre ont un lien avec le type de crise qu'ils ont connu

La vérification de cette hypothèse nous a amenés à examiner deux types de crise, soit une détention trop grande de terrains et un inventaire trop important de logements invendus.

Nous avons ignoré le premier type de problème, associé à une baisse de production depuis 1980, puisqu'il constituait une interprétation plutôt qu'une affirmation d'un problème et générait par surcroît peu de résultats significatifs.

Quant au quatrième type de problème, nous n'avions que 23 répondants qui ont connu des problèmes résultant de leurs inventaires de logements locatifs, ce qui est insuffisant pour recouper leurs réponses avec d'autres variables du formulaire d'enquête.

L'application du critère statistique utilisé à la section 4.3.2 fait ressortir un lien entre les ajustements et les types de crise, confirmant l'hypothèse II.

Le scénario qui se dégage de l'analyse comparative est que les constructeurs qui ont connu un problème d'inventaire de terrains apparaissent avoir investi beaucoup plus que les autres dans leurs activités de construction de logements en modifiant leur production et leur gestion pour tous les éléments de changements proposés au formulaire d'enquête au cours de la période étudiée; on note deux exceptions: la vente des logements par des organismes extérieurs qui n'est d'ailleurs jamais très utilisée par les constructeurs, et l'utilisation de services professionnels externes.

La solution naturelle pour eux se résumait à écouler leurs terrains à perte ou à profit réduit à d'autres constructeurs ou à y construire d'autres logements plus diversifiés, plus adaptés aux besoins des clientèles et admissibles aux subventions.

Cette solution apparaît avoir eu pour conséquence de les maintenir dans la construction résidentielle et de ne pas les inciter plus que les autres constructeurs à s'orienter dans la rénovation ou dans d'autres travaux. De même, il n'ont pas modifié plus que les autres constructeurs leur gestion et leur structure.

Par contre, les constructeurs qui connaissaient un problème d'inventaire de logements invendus ont effectué plus que les autres deux changements de production, soit la superficie et la localisation des logements, ce qui est nettement moins que les constructeurs qui ont connu un problème d'inventaire de terrains.

Ils ont en outre modifié plus que les autres leur gestion et ils se sont distingués en plus par une plus grande implication dans la rénovation de
logements et ont eu recours davantage à des fusions avec d'autres constructeurs.

Ce scénario laisse entrevoir que face à des difficultés d'écouler des logements sur le marché, plusieurs constructeurs se sont heurtés à la réticence des prêteurs ou des assureurs hypothécaires pour financer la construction de nouveaux logements et ont été contraints de ralentir et de mettre un frein à leurs opérations de construction de logements.

Compte tenu de leur expérience dans la construction résidentielle, l'avenue de diversification la plus naturelle et la plus encouragée par des programmes généreux de subventions semble avoir été de réaliser des travaux dans la rénovation de logements. Le manque d'expertise en ce domaine ou les difficultés de porter un inventaire trop important de logements invendus en a manifestement incité plusieurs à se fusionner avec d'autres entreprises de construction.

Il ressort donc qu'aux deux types de problèmes considérés dans cette section de l'étude, l'enquête a permis de déterminer deux chaînes différentes d'ajustements, deux comportements d'entreprises statistiquement distincts, confirmant l'existence d'un lien entre les types d'ajustements et les types de crise.

4.3.4 HYPOTHÈSE III: Les ajustements de production des constructeurs ont nécessité ou vont nécessiter des changements dans la gestion et dans leur structure

La vérification de cette hypothèse nous a amenés à regrouper les constructeurs qui ont ajusté leur production de logements au cours des périodes 1980-82 et 1983 ou qui projettent de le faire en 1984 ou 1985, permettant ainsi de déterminer ceux qui ne l'ont pas fait ou qui n'entrevoient pas de le faire.

Pour les trois périodes considérées, les deux groupes de constructeurs se distribuent de la façon suivante:

Période	Nombre de constructeurs	
	ayant modifié leur production	n'ayant pas modifié leur production
1980-82	256	36
1983	292	16
1984-85	297	11

Il est intéressant de constater que le nombre de constructeurs qui ont ou qui entendent modifier leur production augmente systématiquement d'une période à l'autre.

L'application du critère statistique permet de dégager les éléments significatifs suivants:

Les modifications de gestion et de structure provenant des constructeurs qui ont également modifié leur production concernent par surcroît tous les éléments de changement proposés dans le questionnaire d'enquête, exception faite de l'élimination de filiales, un changement qui n'était pas possible pour un grand nombre d'entre eux, dû à l'absence de filiales.

Ces résultats indiquent à l'inverse que les constructeurs qui n'ont pas modifié leur production ou qui ne projettent pas de le faire en 1984-85, opèrent peu de changements de gestion et encore moins de structure.

Au total, les changements dans la production de logements d'une entreprise de construction incitent ou nécessitent que des changements touchant la gestion et même la structure organisationnelle soient réalisés, confirmant l'hypothèse III.

4.3.5 HYPOTHÈSE IV: La crise a incité les entreprises à coopérer entre elles et à montrer un comportement plus adapté aux besoins de leur association ou de leur industrie

Une des hypothèses de Prigogine est qu'en situation de crise, les membres d'un système se rapprochent, coopèrent davantage et montrent un comportement plus adapté qu'auparavant aux besoins de tout le système.

La vérification de cette hypothèse s'appuie sur les réponses des constructeurs aux questions portant sur les associations dont ils font partie, leur utilité respective, leur implication dans celles-ci et leur coopération avec d'autres entreprises de construction.

La taille des deux groupes de constructeurs nous ramène de nouveau à un critère statistique de près de 10% entre les deux pourcentages, soit l'écart minimum requis pour confirmer une différence significative.

L'analyse comparative des deux groupes démontre que les constructeurs qui ont connu des problèmes estiment plus que les autres que leur association patronale devrait jouer un rôle encore plus important au cours des prochaines années.

Les constructeurs qui ont connu des problèmes n'entrevoient pas un rôle différent des autres constructeurs en ce qui a trait à la production de logements et à la rénovation de logements, rôle d'ailleurs important pour chacun des deux groupes de répondants.

Il en est autrement en ce qui concerne les travaux de construction non résidentielle, les modifications de gestion et de structure de l'entreprise où les constructeurs qui ont connu des problèmes expriment des attentes nettement plus grandes que les autres constructeurs.

En particulier, les constructeurs qui ont connu des problèmes dirigent plus d'attentes à leur association pour ce qui est des modifications de structures et ce, autant pour les informer, les représenter auprès d'autres intervenants ou leur fournir une assistance technique et de conseil.

Il ressort que la mixité et l'importance des rôles exprimés par les constructeurs et en particulier par ceux qui ont connu des problèmes, traduit de nouveaux besoins à satisfaire, susceptibles de tisser des liens plus divers et plus serrés entre les constructeurs et leur association patronale au cours des prochaines années.

Au plan de la collaboration, les constructeurs qui ont connu des problèmes indiquent plus que les autres qu'ils y ont eu recours depuis 1980 sous forme d'échanges d'information et de ventes ou d'échanges de terrains.

Ils soulignent également que cette collaboration a été plus fréquente depuis 1980. Soulignons qu'il en est de même, à peu de choses près, pour les autres constructeurs.

Quant à leur implication au sein de leur association, il est encourageant de constater que peu de constructeurs des deux groupes souhaitent la réduire dans l'avenir. Les pourcentages d'indécis prédominent mais cela s'explique sans doute par le fait que c'était leur association qui leur posait la question sans préciser en outre la nature de l'implication, suscitant vraisemblablement de la prudence, voire de la méfiance des constructeurs.

Il en est tout autrement de leur collaboration avec d'autres constructeurs, collaboration manifestement mieux définie et moins menaçante dans leur esprit que celle avec leur association puisque les taux d'indécis sont plus faibles.

On observe que nettement plus de constructeurs qui ont connu des problèmes entendent collaborer avec d'autres constructeurs au cours des prochaines années. Autre élément significatif, les constructeurs qui souhaitent réduire leur collaboration avec d'autres constructeurs dans l'avenir sont de moins en moins nombreux.

Au total, l'expression de nouveaux besoins dirigés vers leur association patronale et d'une collaboration accrue avec d'autres constructeurs depuis 1980, collaboration en voie de se développer davantage dans les prochaines années, confirme et laisse présager des liens plus divers et plus serrés entre les constructeurs eux-mêmes et entre les constructeurs et leur association patronale.

Quoique partagé par la plupart des constructeurs, ce sens accru de l'industrie depuis 1980 et appelé à s'amplifier au cours des prochaines années, est encore plus manifeste chez ceux qui ont connu des problèmes, confirmant l'hypothèse IV.

4.3.6 HYPOTHÈSE V: Les constructeurs estiment que les clientèles, les besoins d'habitation et les mécanismes de marché sont devenus plus complexes, plus diversifiés et plus changeants

Le critère statistique utilisé pour identifier des différences significatives dans les résultats des deux groupes de constructeurs consiste à retenir de nouveau un écart de 10% entre deux pourcentages, compte tenu de la taille des deux groupes de répondants.

L'application de ce critère statistique aux résultats permet d'observer que les perceptions des changements dans les besoins de logements depuis 1980 ont eu beaucoup d'impact sur la production de l'ensemble des constructeurs et en particulier sur celle des constructeurs qui ont connu des difficultés.

En particulier, ils ont été plus nombreux que les autres à modifier leurs modèles de logement, à en diminuer la superficie, à construire dans plusieurs municipalités et à offrir des logements admissibles aux subventions.

Tant les constructeurs qui ont connu des problèmes que les autres estiment que les changements dans les besoins d'habitation sont associés à la crise récente.

Cette observation laisse entrevoir qu'il faut généralement plus qu'un état de conscience d'une situation pour changer; il faut, par dessus tout, la subir, confirmant le phénomène des crises dans les processus de transformation, une des composantes essentielles de la théorie des structures dissipatives de Prigogine.

Il est manifeste que les constructeurs qui ont connu des problèmes entrevoient particulièrement que les changements dans les besoins de logement sont là pour rester et sont même appelés à s'amplifier au cours des prochaines années. Un constructeur sur deux qui a connu des probèmes va même jusqu'à conférer un caractère irréversible à l'évolution des changements dans les besoins en habitation, relativement à 1 sur 3 pour les autres constructeurs.

Tant les constructeurs qui ont connu des problèmes que les autres trouvent plus difficile de construire et se voient plus sensibles aux besoins de logements aujourd'hui qu'il y a cinq ans.

Au total, les constructeurs et particulièrement ceux qui ont connu des problèmes, éprouvent de plus en plus de difficultés à satisfaire des besoins de logement en évolution constante et incertaine, confirmant en tout point l'hypothèse V.

4.3.7 CONCLUSION

La confirmation des cinq hypothèses montre qu'au cours de la crise récente, la transformation de l'industrie de la construction résidentielle du Québec s'est accélérée sensiblement, transformation qui a touché l'ensemble des constructeurs et tout particulièrement ceux qui ont connu un problème d'inventaire de terrains, de logements invendus ou de logements locatifs.

Il a été établi que la transformation exige généralement plus qu'un état de conscience d'une situation difficile, il faut en plus la subir, confirmant l'hypothèse centrale de Prigogine sur l'impact des crises dans les processus de transformation. Il a été établi par deux illustrations que la transformation des activités des constructeurs a un lien avec le type de crise qui l'a amorcée.

Il a été établi que les constructeurs ressentent un besoin grandissant de rapprochement et de collaboration entre eux et avec leur association patronale que Prigogine associe à un réflexe fondamental de survie, générateur pour l'ensemble de l'industrie d'une nouvelle identité ou d'une "nouvelle moyenne".

Il a été établi que les constructeurs sont sensibles et perçoivent de plus en plus les changements dans les besoins d'habitation comme une réalité de la vie à laquelle il faut s'adapter dorénavant.

Il a été établi que les constructeurs estiment qu'il est plus difficile de construire aujourd'hui qu'auparavant et ce, malgré les programmes de subvention à l'habitation qui ont déferlé tout au long de l'année 1983, confirmant qu'ils sont devenus plus dépendants qu'auparavant des capacités et des goûts des clientèles ainsi que de leur évolution incertaine.

Au total, il apparaît que sur plusieurs plans, l'industrie de la construction résidentielle se comporte comme une structure dissipative, étant plus instable et imprévisible qu'auparavant, plus complexe dans son fonctionnement et dans ses activités.

Par surcroît, cet état de structure dissipative la prédispose encore davantage à d'autres crises et à d'autres transformations puisque plus sensible, plus diversifiée qu'auparavant, plus accueillante envers les changements.

La transformation menant irrémédiablement à des niveaux de complexité plus élevés selon Prigogine, il est paradoxal de penser qu'au lendemain d'une crise où 43% des membres ont connu des difficultés qui ont affecté leur production, l'ensemble de l'industrie ne s'en trouve pas "diminuée" mais au contraire "agrandie", plus apte qu'auparavant à affronter une nouvelle période de crise.

5. CONCLUSION GÉNÉRALE

Il peut sembler extravagant d'imaginer que le secteur de l'habitation s'organise de plus en plus dans l'incertitude et l'instabilité. Tel apparaît être la réalité des années 80.

Il est néanmoins encourageant de constater que l'industrie de la construction, bon gré mal gré, ne cesse de s'adapter et de répondre à des besoins qui ont beaucoup évolué.

Ce processus est en voie de s'accélérer puisque les besoins en habitation neuve s'annoncent plus diversifiés, plus volatils et moins nombreux qu'auparavant, contraignant irrémédiablement l'industrie de la construction résidentielle vers une plus grande implication dans la remise en état des logements.

Il est d'ailleurs révélateur de constater que les constructeurs qui ont connu des problèmes depuis 1980 sont ceux qui s'impliquent le plus dans la rénovation de logements. Parmi ceux-ci, il est encore plus révélateur d'observer que les constructeurs qui ont connu des problèmes de logements invendus et qui étaient de ce fait ralentis sinon plus arrêtés que d'autres dans leurs opérations de logements neufs, sont précisément ceux qui entrevoient le plus réaliser des travaux dans la rénovation de logements.

Ce penchant vers la rénovation de logements laisse présager à court terme un tournant important dans l'évolution des opérations de cette industrie de même que dans ses besoins et dans ses relations avec ses associations patronales, les gouvernements et les travailleurs de la construction.

Le développement d'une véritable industrie de la restauration de logements intéresse les constructeurs d'habitation. Ils s'y sont déjà intéressés et manifestent un intérêt encore plus grand pour l'avenir. Cependant, pour que cette industrie de la rénovation attire davantage les constructeurs d'habitation, il apparait nécessaire que des obstacles importants soient levés: il s'agit en particulier de questions associées au braconnage et au cloisonnement des métiers. Au surplus, des incitatifs sous forme d'aide financière gouvernementale aux acheteurs ou de dégrèvement fiscaux aux constructeurs auraient l'effet d'accélérer grandement l'implication des constructeurs d'habitation dans la restauration.

Les constructeurs d'habitation comptent grandement sur leur association pour les accompagner dans cette nouvelle avenue en leur communiquant de l'information et du support technique.

En somme, une percée dans le domaine de la restauration est souhaitée par les entrepreneurs en construction et se fera d'autant plus rapidement que les gouvernements et l'association prendront les mesures appropriées pour faciliter l'accès aux entrepreneurs à ce domaine nouveau et plein de potentiel.

Quebec House Builders Study
Summary

1984

QUEBEC HOUSE BUILDERS STUDY
PROFILE AND PERSPECTIVE
SUMMARY

Prepared for
The Research Divison
Policy Development and Research Sector
and
Quebec Regional Office
Canada Mortgage and Housing Corporation
and the
Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec-APCHQ
by
Langlais, Hurtubise and Associates
Montreal

CMHC Project Managers: Christopher Terry
Anh Trinh

September, 1984

This study was conducted by Langlais, Hurtubise and Associates for Canada Mortgage and Housing Corporation and l'Association provinciale des constructeurs d'habitation du Québec (APCHQ) under Part V of the National Housing Act and a financial contribution from APCHQ. The analysis, interpretations, and recommendations are those of the consultants and do not necessarily reflect the views of Canada Mortgage and Housing Corporation or those divisions of the Corporation that assisted in the study and its publication.

STUDY TEAM

Langlais, Hurtubise and Associates

Jules Hurtubise, Associate
Roger Langlais, Associate
Sylvie Boudreau
Camille Arseneau
Monique Corby
Patricia Martinez

Association provinciale des constructeurs d'habitation du Québec (APCHQ)

Hughes Moisan, Director of Research
Bruno Nantel, Director P.C.M.N.

SUMMARY

QUEBEC HOUSE BUILDERS STUDY

TABLE OF CONTENTS

		Page
	INTRODUCTION	1
1.0	OBJECTIVES, HYPOTHESES AND SURVEY FORMS	2
1.1	Objectives	2
1.2	Hypotheses	2
1.3	Survey Forms	4
2.0	DEFINITION OF THE TWO SURVEY UNIVERSES	4
2.1	Definition of the Target Group	4
2.2	Active and Inactive Builders Surveyed	6
2.3	Housing Production Characteristics of the Builders	6
3.0	SURVEY METHODOLOGY	7
4.0	ANALYSIS OF THE SURVEY RESULTS	7
4.1	Response Rate	7
4.2	Active Builders	7
4.3	Inactive Builders	18
4.4	Impact of the Recession	19
5.0	GENERAL CONCLUSION	29

SUMMARY

Quebec House Builders Study

INTRODUCTION

Due to a number of factors it is appropriate at this time to produce a profile and an analysis of the Quebec residential construction industry. The factors contributing to this study are:

- The national economy has recently experienced the worst recession since the 1930's. This has contributed to an unprecedented drop in housing starts in Quebec.

- No comprehensive study of the residential construction industry in Quebec has yet been published.

- During the past few years the industry has experienced significant changes. New legislation such as the Act to Protect Agricultural Land and the Urban Planning and Development Act have altered the building environment. Contractors have been asked to readjust their attitude as well as the types of products they offer.

- Both the recent economic crisis and the trend towards conservation are influencing homebuyers to purchase dwellings in a wider range of buildings and tenure choices, located closer to the city core.

- The residential construction industry in Quebec, in contrast to other regions in Canada, is made up of a large number of small, not very diversified contractors who are vulnerable to changes.

The study consists of four parts. The first part specifies the objectives and the hypotheses and defines the survey forms used. The second part describes the active and inactive builders who participated in the survey. The third part outlines the survey methodology. Finally, the fourth part presents and analyses the survey results.

1.0 OBJECTIVES, HYPOTHESES AND SURVEY FORMS

1.1 OBJECTIVES

The primary objective of the study is to survey a representative number of house builders in Quebec to:

- produce a socio-economic profile, i.e. basic training, specialization, years of experience, and the scope and nature of production over the past few years;

- determine how they managed to survive the recent recession and whether they have learned anything which is likely to influence their behaviour in the future;

- understand their future activities, i.e. new orientations, versatility, intentions as to whether they want to change their structure and adjust to the environment of the next few years, and in particular, their intentions to undertake or intensify activities in the housing rehabilitation field.

The second objective of the study is to survey a smaller sample of builders who, over the past few years, have suspended their operations, either temporarily or permanently, in order to produce a socio-economic profile and to determine the main reasons contributing to an end of their residential construction activities.

1.2 HYPOTHESES

In order to provide an overview of the residential construction industry in Quebec, the study attempts to verify the following hypotheses:

1) the recent economic crisis has led many house builders to:

   - suspend their operations either temporarily or permanently;
   - substantially modify their operations over the past few years;
   - consider undertaking or intensifying modifications in their operation over the next few years.

2) the types of adjustments which house builders have undertaken or intend to undertake are linked to the nature of the crisis which they have experienced in their organization or operation.

3) significant and permanent production adjustments have changed or will require changes in their:
   - organizational structure;
   - outside professional consultations;
   - intentions to enter into partnerships with other house builders.

4) a large proportion of residential construction companies are collaborating more amongst themselves and are demonstrating a behaviour which is more adaptive than before to the needs of their organization and their industry in general.

5) residential construction contractors feel that the housing sector has undergone permanent change and that it has entered a new era. They believe that clients, housing needs and market mechanisms have become more complex, diversified and changeable and thus more difficult to predict.

1.3 SURVEY FORMS

1.3.1 Themes incorporated in the survey form directed at active house builders.

The survey form structure is based on 10 themes: two deal with the socio-economic profile of the housebuilders, two concern their residential construction experience since 1980 and six concentrate on their new orientations and perceptions of themselves, their clients and the residential sector in general over the next few years.

1.3.2 Themes incorporated in the survey form directed at inactive builders.

The first four themes in the survey form intended for inactive workers are the same as those intended for active builders. The last part of the form attempts to identify the main reasons for their suspension of residential construction activities and to determine whether this condition is temporary or permanent.

2.0 DEFINITION OF THE TWO SURVEY UNIVERSES

The study aims to analyze the behaviour of active house builders as well as those who have become inactive since 1980.

2.1 DEFINITION OF THE TARGET GROUP

In chosing those house builders to be surveyed, the fact that residential construction is a highly regulated sector had to be taken into consideration. Since 1975, those persons wishing to

become a construction contractor have been required to obtain a licence which attests to his/her technical and administrative competence as well as his/her solvency. There are three main types of licences: general contractor, specialized contractor and independent contractor.

Within each of these main categories are sub categories corresponding to the various specialities within the construction industry. The main sub-categories in the residential construction industry are as follows:

- 4041 Class 1 Residential rehabilitation construction contractor;
- 4042 Class 2 Residential rehabilitation construction contractor;
- 4043 Rehabilitation contractor, repairs and modifications to residential buildings.

There are approximately 1 500 general contractors with 4041 and 4042 licences who are members of one of the two large Quebec employers' organizations. Roughly 1 300 belong to the Quebec Provincial House Builders Construction Association (APCHQ) while 200 belong to the Quebec Construction Federation (FCQ).

The organizations offer a certification (APCHQ) or a warranty (FCQ) program for new houses.

Due to the fact that APCHQ has the largest number of members and also offered training and financing in conjunction with the survey, it was decided the targetted builders would consist of those who had or were in the process of having their units registered under APCHQ's New Home Certification Program.

2.2 ACTIVE AND INACTIVE BUILDERS SURVEYED

Active builders were considered to be those accredited in September 1983 under APCHQ's New Home Certification Program. This involved 1 166 house builders.

Inactive builders were considered to be those who, from 1980 to 1983, suspended their activities either temporarily or permanently, refused to renew their accreditation with APCHQ, became bankrupt or insolvent, or refused to register all of their housing units under the New Home Certification Program. In September 1983, 565 builders were identified as being inactive.

2.3 HOUSING PRODUCTION CHARACTERISTICS OF THE BUILDERS

Using 1983 as the base year for active builders and 1982 for inactive builders, the APCHQ files indicated that, on average, approximately 13 housing unit starts were attributed to active builders in 1983, while approximately 6 unit starts were attributed to builders who were inactive in 1983 but active in 1982.

In addition to producing a low average number of unit starts, the firms were also very specialized, as 75% produced only single-family houses. Where the other 25% differ was in the construction of small size buildings, i.e., duplex, triplex and quadruplex's.

In 1982 inactive companies were predominately involved in building houses and to a much lesser extent small 2 to 5 unit buildings.

Overall, the residential construction industry in Quebec is made up of a large number of small contractors specializing in the construction of houses or small buildings and consists of a relatively homogeneous population.

3.0 SURVEY METHODOLOGY

From a list of active and inactive contractors provided by APCHQ, 1 540 questionnaires were distributed, 1 040 to active contractors and 500 to inactive contractors. The method of distribution was a mail out. The results were coded and processed by computer.

4.0 ANALYSIS OF THE SURVEY RESULTS

In almost 90% of all cases, the questionnaire was completed either by the owner, or by the owner plus an employee.

4.1 RESPONSE RATE

The response rate was 31.6% for active contractors (329 questionnaires out of a total of 1 040) and 8.6% for inactive contractors (43 questionnaires completed out of a total of 500).

4.2 ACTIVE BUILDERS

The key observations, upon analyzing the results, are based on both the response rate and three data cross-tabulations.

The first cross-tabulation groups the builders according to their production level in 1983, i.e. less than 5 units, 6-10 units, 11-25 units, and more than 26 units.

The second cross-tabulation groups the builders by type of building activity. The categories include the production of:

1) single family houses;
2) single family houses and duplexes, triplexes, etc.;

3) duplexes, triplexes only;
4) condominium units only, condonimium units plus single family houses, and/or duplexes and/or triplexes.

The third cross-tabulation groups the builders according to the number of years in operation, i.e., less than 5 years, 6-10 years, and 10 years or more.

The analysis was structured by the following themes: the builders' socio-economic profile, the problems they experienced, the adjustments undertaken or anticipated, the builders' perception of change in housing needs and market mechanisms, the perception of the role and utility of their employers' organizations, and finally, an evaluation of the constraints and incentive measures for housing rehabilitation.

4.2.1 Socio-economic Profile of the Firms

a) Number of years in operation

The survey results indicate that approximately 70% of the firms have been operating for more than five years. Over 39% of the firms were found to have been in operation for more than 10 years.

b) Categories of work allowed under the firms' permits

Of those firms licenced under categories 4041 (class 1) and 4042 (class 2), 86% were found to hold only a class 1 licence while 14% held both a class 1 and class 2 licence. The percentage of those firms licenced under category 4041 also found under additional categories was:

- Residential rehabilitation (4043): 46.1%
- Residential construction class II (4051): 13.7%
- Commercial - Industrial rehabilitation class I (4050): 46.8%
- Commercial - Industrial rehabilitation class II (4051): 7.0%
- Civil engineering work, class I (4071): 5.2%

c) Age and experience of the owners and partners

The 18 to 24 age group represents only 6% of the owners and associates. While 21% of the respondents were in the 25-34 age group, 33% were in the 35-44 age group, and approximately 41% were over 45 years of age. Nearly 13% were over 55 years of age.

Those aged 25 to 34 are found especially in firms which have been in business for less than 10 years. Overall, the majority of partners in young firms are between 35 and 44. The number of people in the 45 to 54 age group is steadily growing in firms which have been in business for 6-10 years. More than two thirds of the firms were found to have one partner with more than 10 years experience in residential construction.

d) Number of partners and status of firm

Almost 80% of the builders are incorporated while 20% are sole proprietor firms. Approximately two-thirds have one or two partners and one quarter have three to five partners. Eighty per cent of the firms do not have a registered corporation or other firm among their partners. The majority of single owner firms have been operating for more than five years and are found almost exclusively in single

family house production (83%), whereas the proportion is less for incorporated firms (72.3%).

e) Background experience

Nearly 60% of the partners in firms have acquired their work experience in the construction trades. Slightly less than 20% have acquired this experience as a professional, e.g. engineer, architect, accountant, notary, appraiser.

f) Family ties

In 56% of the cases, family ties were found to exist between the owner or partners and the employees. Out of the total number of firms with partners, family ties between partners were discovered in nearly 66% of the cases.

g) Owner/Partner participation in specific tasks

It was found that the owners or partners were involved, to varying degrees, in the execution of the following tasks:

- development (negotiations for land or financing): 96%
- cost estimates: 91.8%
- construction: 74.7%
- administration, financing: 91.4%
- sales, marketing: 77%

4.2.2 Land Holdings and Building Inventories

a) Ownership of building lots

The results show that 83% of the firms owned building lots at the end of 1980, 1981, 1982 or 1983. This percentage was highest for builders which had been established for more than 10 years, i.e. 90% as compared to 81% and 75% for

builders which had been in operation for 5-10 years and less than 5 years respectively. Between 1980 and 1983 an increasing number of builders owned land at year-end, most notably those which built more than 10 units in 1983.

b) Area of land held

Approximately 40% of those firms with land holdings at year-end between 1980 and 1983 owned less than one-half hectare. (This group experienced the greatest increase in numbers, growing from 81 companies in 1980 to 94 in 1983). During this period land holdings of 5 hectares or less represented more than 80% of land banks held by the builders surveyed. The number of firms possessing large land areas (over 5 hectares) rose from 42 to 47 over the same period.

Using an average of 1.86 hectares of residental land per firm, the total number of builders registered with the New House Certification Program held nearly 2 000 hectares of land at the end of 1983. Based on 17 units per hectare (7 units per acre), the 1983 producton of 40 000 units would have exhausted 2 350 hectares of the builders' real estate reserve. At this rate of production, the 1983 year-end holdings would not have sustained one year's production. At a rate of 30 000 units per year, the reserve would last approximately one year.

c) Problems in developing residential land

The majority of firms, 60%, did not experience any problems or abnormal delay in developing their residential land. Among the 40% which did experience problems, 67% attribute

them to a decrease in sales, 65.4% to delay in servicing the land, 28% to the necessity of installing the services themselves, 43.8% to municipal zoning and 25% to agricultural zoning.

d) Inventory of unsold and rental units

Approximately 50-60% of the firms had one to ten units in inventory at one or more year-end during the period 1980 - 1983. The inventory level does not appear to have caused problems or delays in the production of new housing units for 63% of the builders. The remainder of the builders have, however, experienced problems in this regard and Section 4.4 shows whether this group of builders is more involved than the others in changing the industry.

Less than 30% of the firms owned rental units at the end of one of the years between 1980 and 1983. Only 10% of the builders in this situation encountered problems in the production of new housing units as a result of these inventories.

e) Adjustments undertaken and anticipated

All firms made changes at the production level, diversifying work and improving management. The most important modifications dealt with the revision of models, prices, floor area of the units, types of buildings, increased publicity, and reduction of expenses. Those modifications undertaken in 1983 were much more intense than those undertaken between 1980 and 1982.

Few modifications were undertaken at the level of the organization structure. Intentions for the period 1984-1985 appear to favour an intensification of other types of

non-residential construction. Nearly 50% of the builders anticipate entering the rehabilitation field while 40% are considering commercial construction work.

4.2.3 Perception of Changes in Housing Needs and in the Market

a) Impact of perceptions on activities

A majority of the builders believe that changes in their clients' housing needs since 1980 have led them to:

- revise their models more frequently: 77%
- offer, almost exclusively, units eligible for government grants: 68.7%
- decrease the area of the units: 54.9%
- build in several different areas: 54.1%
- build in other municipalities or sectors: 54.5%

b) Nature of changes

Eighty-one percent of the builders believe that these changes are related to the recent recession. The changes are perceived to be permanent by 62% of the builders, temporary by 38%, irreversible by 41%, reversible by 59%, likely to increase by 45%, and likely to stabilize by 55%. Cross-tabulations failed to yield any significant conclusions. While there is agreement on the existance of changes, differences appear as to the manner in which they will develop.

c) Builder and client awareness

The survey reveals that 75% of the builders feel that they are more sensitive to purchasers' needs than they were five years ago. Eighty-five percent also believe that is more

difficult to build today than it was five years ago. Increased sensitivity and adaption of builders to housing needs since 1980 indicates that house buyers have more impact on what is being built and on market mechanisms than in the past. In addition, today's clientele is more aware of and sensitive to:

- possibilities of grants: 86%
- maintenance and energy costs: 75%
- interior layout: 69%
- warranty program: 68%
- differences in price between dwellings or units: 68%
- builder reputation: 64%
- unit site or location: 63%
- landscaping: 50%

The widespread awareness of grant possibilities has led more than 75% of the builders to regard assistance programs as a necessity.

4.2.4 Employers' Organizations

a) Membership in organizations

The vast majority of the firms, 94%, are members of the APCHQ (Quebec Provincial House Builder's Association), whereas only 7.8% are members of the FCQ (Quebec Construction Federation). Some are members of both organizations. Membership in other organizations is as follows:

- Association of Construction Contractors of Quebec (A.E.C.Q.): 89%
- local Chamber of Commerce: 21.6%
- Quebec and Montreal Construction Association (A.C.M.Q.): 14.6%
- "le Conceil du Patronat": 3.1%

b) Role and influence of the organization

With respect to representing and defending the interests of house builders at various government levels, the builders believe that the most qualified agency is the APCHQ. This is not particularly unexpected considering the high level of membership in this organization among those surveyed. However, concerning representation with unions they prefer the AECQ to the APCHQ.

Surprisingly, more than 80% of the builders attach little or no importance to their builders' organization in their construction activities. Between 40% and 50% reported their employers' organization exercised no influence whatsoever over their activities.

c) Future expectations

More than three quarters of the builders believe that their organization should play an increasingly important role over the next few years. Between 80% and 86% feel that this role should be informational in nature, concerning production modification, rehabilitation and management improvement. There is support by 52% to 58.5% of the firms for a representative function in these areas. In addition, 65.9% see an information role in modifications of the organizational structure of the firms. However, only 36% see a representative role at this level. Between 66% and 76% of the builders believe a role in technical assistance and advice is important. With respect to technical assistance in modifying the organizational structure of the firms, 54.3% expressed support for a role in this area.

4.2.5 Collaboration With Other Companies

Nearly 50% of the builders have collaborated with other construction firms since 1980 and 58% of these believe the level of collaboration has increased. This collaboration has, in decreasing order of magnitude, taken the form of:

- exchanging information
- the sale and exchange of residential land
- sharing of publicity fees
- mutual planning

To a lesser degree the builders have also exchanged personnel, become involved in joint ventures, sub-contracting and the sale of materials.

The builders were asked what their intentions were with respect to collaboration over the next few years. Nearly half replied with a positive intention (only 9% had a negative response), and 44% said they weren't sure.

4.2.6 Housing Rehabilitation

a) Builder perception

Nearly half (45%) of the builders have engaged in rehabilitation activities since 1980. Over the period 1980-1983, 61.1% identified 1983 as the year with the highest volume of rehabilitation work. Sixty-two percent of the builders intend to undertake or continue rehabilitation work over the next few years. This intention is most evident among producers with less than six units in 1983 (42.6% of the total with intentions to rehabilitate).

The existence of grant programs such as EQUERRE* Encouragement Québécois à la Restauration Résidentielle will help to sustain this popular new orientation that the residential construction industry has taken in Quebec. Since these programs are geared towards owners of housing units, it is not surprising that the interest of house builders is oriented primarily towards renovation for homeowners.

b) Problems

The survey reveals that, in order of significance, the greatest problems involve labour (poaching, collective agreements which are too rigid), cost and profit estimation, and delays in municipal approval. Other problems identified include lack of information, complicated management and financing difficulties. A majority of builders feel there are no problems in the area of technical knowledge (57.2%) or the necessity of modifying their organizational structure (63.8%).

c) Incentive measures

Most builders support rehabilitation incentive measures. They consider assistance programs to be the most important, in particular, direct grants. Any acceleration of housing rehabilitation activities will depend primarily on direct grants. Although important, the following are not considered to be priorities: rehabilitation regulations, increased training of builders and their employees, and a warranty program.

---

*Encouragement Québécois à la Restauration Résidentielle

d) Role of governments

The survey shows that 81.2% of the builders believe that governments have a role to play in encouraging them to undertake rehabilitation work. Ninety percent of these feel this role to be important or very important. According to 88.5% of the builders, the government's role would be at the level of financing and ensuring a reasonable rate of return on the work. Eighty percent indicate that this role should not be linked to project management or the execution of work.

e) Role of employers' organizations

Sixty-three percent of the firms acknowledge the existence of a role for their employers' organization, 92% of whom feel it to be important or very important. Its role involves the following items:

- information	97.0%
- representation with governments	94.0%
- financial accreditation of rehabilitation contractors	83.6%
- technical training of members	77.1%
- organizing a warranty program	71.2%
- other (verification of poaching, publicity etc.)	33.0%

4.3 INACTIVE BUILDERS

Given the small response rate (43) of inactive builders, the results are inconclusive. Since only 9 builders surveyed have ceased operation, it appears there exist firms not registered with the New Certification Program who are still active. These firms are similar to those defined as active builders in terms of the

level of status, number of partners, and years of residential construction experience. Although they still own building lots, a high proportion of them apparently have experienced problems developing their land.

The proportion of these firms who have made adjustments is about the same as that for active builders. For approximately three-quarters of the firms replying, the suspension of residential construction activities is temporary. The key reasons for suspending their residential construction activity in order of importance are:

- suspension of registration under the New Home Certification Program	80%
- uncertain profitability of projects	65%
- financial problems	48%
- retirement	48%
- intention to execute other types of work	45%
- personal interest or tasks	40%
- health problems	19%

4.4 IMPACT OF THE RECESSION

This part of the study examines the changes that the Quebec housing industry is presently undergoing and the types of changes to be expected in the future. The basic hypothesis is that the accelerated transformation of the industry is related to the recent economic recession and that the firms which experienced problems during this period are predominately responsible for this transformation.

Five hypotheses have been formulated:

- the recent recession has led firms to modify or suspend their activities

- the types of adjustments house builders have undertaken or intend to undertake are linked to the nature of their operation
- builders' production adjustments have required or will require changes in management and in organizational structure
- the recession has forced firms who experience problems to co-operate to a greater extent among themselves, and become more adaptive to the needs of their organization or their industry
- the builders who have experienced difficulties believe their clients, housing needs and market mechanisms have become more complex, more diversified and more changeable.

4.1 Definition of builders who have experienced problems

In order to verify these hypotheses a distinction between those firms which have experienced problems during the recession and those which have not is necessary. This distinction is employed to determine whether those builders experiencing problems have played a more active role in the industry transformation.

The four types of problems identified and the number of builders experiencing each type are:

Type of Problem	Number of Companies
(1) Decrease in unit production since 1980	62
(2) Excessively large inventory of lots	110
(3) Excessive number of unsold units (either built or being completed)	69
(4) Too many rental units generating insufficient or negative profitability	23

Forty-three percent (142) of the firms responding had experienced either an excessive inventory of lots, an excessive number of unsold units or too large a volume of unprofitable rental units.

4.4.2 Hypothesis 1: The recent recession had led firms to modify or to cease their activities

This hypothesis is of primary importance since those firms which have experienced problems during the recession constitute the main group promoting a transformation of the industry. Rejecting this hypothesis would have major implications for the four other hypotheses and the framework of analysis on which these hypotheses were based.

Since 1980, both groups of builders have undertaken (1980-83) or intend to undertake (1984-85) most types of change listed in the survey questionnaire. In order of importance, the key categories of change are: 1) housing production, 2) management of the firm and 3) type of construction and organizational structure.

Comparing the results of both groups shows that those builders which have experienced one of the four types of problems mentioned in the survey questionnaire have proceeded to make greater adjustments in production, type of work, management and structure, than those who did not experience problems.

However, these results are considered statistically significant at the 95% confidence level only if a spread of at least 10% is observed between the percentages of those replying from both groups. This is based on the

sample size of both groups (142 and 185). This criteria makes it possible to observe whether those builders who have experienced problems have, in fact, undertaken more production and management adjustments than those who have not experienced problems. The statistically significant changes observed were in prices, lot areas, types, location, house models, current expenses, training of partners, publicity and sub-contracting.

These results indicate that, subsequent to a difficult period, when builders modify their operations they focus on production and management. While the results, in terms of production and management, confirm hypothesis 1, the same is not true for types of work and organizational structure. For those firms which have suspended operation since 1980, the survey results do not confirm or reject hypothesis 1.

4.4.3 Hypothesis II: The types of adjustment housebuilders have undertaken or intend to undertake are directly linked to the type of crisis they have experienced

In order to verify this hypothesis two types of crises have been examined. These involve owning an excessive number of lots or having an excessively large inventory of unsold units. The first type of problem - a decrease in production since 1980 - was disregarded as it represented an interpretation rather than an affirmation of a problem, and, in addition, generated few significant results. As to the fourth problem, only 23 firms had experienced problems related to an excessive inventory of rental units. This is insufficient to permit cross-tabulations with other variables in the survey form.

A comparative analysis of the two groups indicates that those builders who have experienced an excessive inventory of lots appear to have, more so than the others, modified their production and management for all the elements of change, except two. The two exceptions are the sale of units by outside agencies, which is seldom used by builders, and the use of external professional services.

The natural solution was to sell their lots at a loss or reduced profit to other builders, or to build other more diversified types of units better adapted to the needs of their clients and eligible for grants. This solution appears to keep them in residential construction and not to encourage them any more than the other builders to go into rehabilitation or other construction activities. Similarly, they have not modified, any more than other builders, their management and organization structure.

On the other hand, those builders who have experienced an excessive inventory of unsold units have undergone, more than the others, two changes in production, in terms of area and the location of units. The change is clearly less than for builders who have experienced a problem of land inventory. Furthermore, they have modified their management more than the others, have shown a greater involvement in housing rehabilitation and have resorted much more to merging with other builders. Therefore it appears that faced with difficulties in selling units on the market, several builders have experienced trouble with lenders or mortgage insurers with regard to

financing new unit construction, and were forced to slow down or reduce their housing construction operations.

Given their residential construction experience, the natural avenue of diversification, and most encouraged by generous grants, appears to have been housing rehabilitation. The lack of expertise in the rehabilitation field or the difficulties associated with an excessive number of unsold units has led several builders to merge with other construction firms. Applying the statistical criteria threshold used in Section 4.3.2., a link between the adjustments and the types of crisis was established, confirming hypothesis 2.

4.4.4 Hypothesis 3: The builders' production adjustments have required or will require management and organizational structural changes

In order to verify this hypothesis, the group of builders who have adjusted their unit production during the periods 1980-82 and 1983, or who intend to do so in 1984 or 1985 have been analyzed. For the three periods studied, the two groups are broken down as follows:

Period	Number of Builders	
	Modified their production	Have not modified their production
1980-82	256	36
1983	292	16
1984-85	297	11

The results indicate that the number of builders who have modified, or intend to modify their production, increases from one period to another.

Applying the statistical critera threshold used in Sec. 4.3.2., it is possible to highlight the following significant elements:

The management and organizational structure changes undertaken by builders who have also modified their production, involve all the elements of change listed in the survey questionnaire, with the exception of subsidiaries. This change which was not possible for a large number of these firms due to the absence of subsidiaries. Conversely, these results show that those builders who did not modify their production or who do not intend to do so in 1984-1985, have made few management changes and even less changes in organizational structure.

Overall, production changes undertaken by a construction firm leads to or requires changes in management and in the organizational structure, thus confirming hypothesis 3.

4.4.5 Hypothesis 4: The recession had led firms to co-operate among themselves and become more adaptive to the needs of their organization or their industry

One of Prigogine's hypotheses is that in a crisis situation, the members of a system come closer together, co-operate to a greater extent and adopt a behaviour which is more in line than in the past with the needs of

the whole system.* The verification of this hypothesis is based on replies from the builders to the questions dealing with the organizations to which they belong, their respective usefulness, their involvement in these organizations and their co-operation with other construction firms.

The builders who have experienced problems do not foresee a different role from the other builders concerning the production of units and housing rehabilitation, although this role is important for both groups. In the case of non-residential construction firms, builders who have experienced problems have higher expectations than those who have not. In particular, these builders expect better information, technical assistance, advice and representation in order to modify their organizational structures.

The variety and magnitude of roles expressed by the builders reflect new needs to be met which are likely to lead to more diverse and solid links between builders and their employers' organization over the next few years.

Builders who experience problems indicated the greatest degree of past collaboration with other builders since 1980 and future intentions of same. This collaboration took the form of sales, and exchanging information or lots. For all of the builders the level of collaboration has intensified since 1980. The number of builders wishing to reduce their collaboration is decreasing.

---

*Prigogine et Stengers, La Nouvelle Alliance, métamorphose de la science, Éditions Gallimard, 1979.

Given the size of the two groups of builders, the statistical criteria threshold of 10% was employed. A comparative analysis of both groups shows that those builders who did not experience problems consider, more than the others, that their employers' organization should assume an increasingly important role over the next few years.

With regards to involvement within their employers' organization, fewer builders expressed a desire to see a future reduction. A high percentage of undecided can be explained by the fact that the organization was asking the question without stipulating the nature of the involvement, likely giving rise to prudence or even mistrust among the builders.

4.4.6 Hypothesis 5: The builders believe clients, housing needs and market mechanisms have become more complex, diversified and changeable

Applying the statistical criteria threshold established in Section 4.3.2. to the survey results indicates that the perception of changes in housing needs since 1980 have had a great impact on the production of all builders, in particular those who have experienced difficulties.

In response to these changes, a large number of the builders who have encountered problems have modified their housing models, decreased floor areas, built in several municipalities and offered units which are eligible for grants. The builders believe that the changes in housing needs are associated with the recent

recession. The necessity of experiencing a crisis before change occurs supports Prigogine's theory of dissipative structures.* The changes are regarded, particularly by those who have experienced problems, as permanent and possibly increasing over the next few years.

The builders find the housing industry more difficult to work in and see themselves as being more responsive to housing needs than five years ago. The difficulty they are encountering in satisfying constantly changing housing needs confirm this hypothesis.

---

*Ibid.

5.0 GENERAL CONCLUSION

The reality of the 1980s seems to be a housing sector characterized more and more by uncertainty and instability. In spite of this the construction industry is adapting and meeting continually changing needs. An inevitable expression of this adaptation process is the industry's involvement in housing rehabilitation.

Builders who have experienced problems since 1980 particularly with unsold units and production slow downs, are those who are becoming more involved in rehabilitation. This new trend in the housing industry signals an important change in its needs and relations with employers' organizations, government and construction workers. The builders have demonstrated a definite interest in nurturing this new field. However, in order to attract more builders it appears necessary that certain obstacles related to poaching and the compartmentalization of trades be removed. Also, government incentive measures in the form of financial assistance to purchasers or tax credits to builders would accelerate builder involvement. The builders are relying heavily on their employers' organizations to help than by providing information and technical support.